

INFORMATION UND VORSTELLUNG
ALS ELEMENTE DER BERUFSWAHL

Abhandlung

zur Erlangung der Doktorwürde
der Philosophischen Fakultät I
der
Universität Zürich

vorgelegt von
Heinz Ries
von Schlossrued AG

Angenommen auf Antrag von Herrn Prof. Dr. H. Biäsch

Separatdruck aus der Zeitschrift
"Berufsberatung und Berufsbildung", 10, 1968



Digitized by the Internet Archive
in 2026



Informationsniveau und Berufswahl

Sozio-strukturelle Aspekte des Orientierungsverhaltens im Berufswahlprozeß¹

Von Dr. phil. Heinz Ries, Soziologe, Zürich

Die nachfolgenden Ausführungen stützen sich auf eine im Jahre 1965 durchgeführte Untersuchung bei Berufswahlklassen des Kantons Aargau. Ziel war, neben der Ermittlung des Aspirationsniveaus der Jugendlichen und des sozialen Prestiges 48 ausgewählter Berufe, vor allem die Erfassung der *Vorstellungen* über die angestrebte Berufstätigkeit sowie des *Informiertheitsgrades* bezüglich der Berufswelt. Das Schwergewicht dieser ganzen Arbeit liegt auf dem *soziologischen Aspekt* der Berufswahl. Dies hängt einerseits mit der soziologischen Ausbildung des Verfassers zusammen. Andererseits ist damit beabsichtigt, den vielen psychologisch konzipierten Berufswahltheorien solche mit soziologischen Ansätzen beizufügen.

Im folgenden Beitrag werden zuerst die soziologischen und psychologischen Berufswahltheorien dargestellt, die es ermöglichen, die Forschungsergebnisse sinnvoll zu integrieren. Anschließend werden einige Resultate des Informationsniveaus und dessen sozio-strukturelle Determinanten mitgeteilt. Weitere Beiträge aus dieser Arbeit werden folgen. Red.

Psychologische, sozialpsychologische und soziologische Erklärungsebene der Berufswahl

Empirische Fakten und Regularitäten werden erst fruchtbar, wenn sie in einen *theoretischen Rahmen* eingefügt erscheinen. Der theoretische Rahmen für das Informationsniveau der Berufswähler ist der Berufswahlprozeß innerhalb eines sozialen Kontextes.

Wie viele Theorien zeigen, kann die Berufswahl als ein durch individuelle Faktoren determinierter Prozeß betrachtet werden, wobei zur Erklärung die Dimension der historischen Entwicklung eines Individuums mitberücksichtigt werden kann. Der Nachteil solcher Versuche liegt darin, daß der soziale Kontext weitgehend unberücksichtigt bleibt. Eine andere Möglichkeit besteht im Versuch, die Berufswahl als einen Prozeß zu sehen, dessen Bezugsrahmen *strukturelle Parameter* der Gesellschaft bilden. Diese Idee ist nachfolgend näher zu erläutern.

Ein Beispiel soll das Problem der drei Erklärungsebenen etwas anschaulicher darstellen:

Angenommen, eine größere Gruppe hat Normen entwickelt, nach denen neu eintretende Mitglieder ihre Mitgliedschaft dadurch erwerben, daß sie unter einer Anzahl Zeichen verschiedener Form und Farbe und bezüglich der zentralen Gruppenwerte unterschiedlicher Valenz zu wählen haben. Mit der Wahl eines Zeichens erwirbt das Mitglied einen bestimmten Status in der Gruppe und übernimmt bestimmte Rollen.

Man könnte nun die *Präferenzen*, wie sie einzelne Kandidaten bei der Wahl der Zeichen zeigen, lediglich von der *Form* und *Farbe* der Zeichen und den psychologischen Determinanten des Kandidaten her erklären. Dabei wird impliziert, daß

der Kandidat den Faktoren Farbe und Form gegenüber andere eine prädominante Valenz zuschreibt. Ein weiterer Versuch bringt die Präferenzen mit der *Tätigkeit*, die an die entsprechenden Zeichen bzw. Rollen gebunden ist, in Verbindung. In beiden Fällen bewegen wir uns auf dem Niveau einer rein *psychologischen Erklärung*. Dies ist auch noch der Fall, wenn wir annehmen, daß der Kandidat weder dem Zeichen noch der Rolle, sondern dem damit verbundenen Status, mit dem bestimmte Lebenschancen verbunden sind, hauptsächlich Bedeutung beimißt².

Die rein psychologische Ebene wird verlassen in dem Moment, in welchem die Wahl nicht nur von den Präferenzen des Kandidaten abhängig gemacht, sondern *gruppendynamisch* gesehen wird, etwa durch die Annahme, daß die zur Wahl stehenden Zeichen an feste *Bedingungen instrumentellen Charakters* geknüpft sind, z. B. an Fähigkeiten spezifische Aufgaben lösen zu können, wobei der Grad der geforderten Fähigkeiten durch die Gruppennormen definiert wird. Hiermit erfolgt die Erklärung der Wahl auf einer *sozialpsychologischen Ebene*.

Zur *soziologischen Ebene* stoßen wir, wenn nicht nur nach den instrumentellen Bedingungen gefragt wird, sondern die *Anzahl der Alternativen*, die faktisch einem Mitglied offenstehen, als Ausdruck einer bestehenden Struktur der Gruppe verstanden wird. Es könnte ja sein, daß die Gruppe die Anzahl der Rollen, für die Zeichen zur Wahl angeboten werden, limitiert oder die Erwerbbarkeit an verschiedene, nicht instrumentelle Bedingungen knüpft. Dadurch werden Rollen der freien Wahl entzogen und durch andere Mechanismen an Individuen übertragen, z. B. durch Erbrecht u. ä.

Wir wählen dieses Beispiel «Gruppe – Zeichenwahl – Zeichen-Rollen-Verknüpfung» in Analogie zur Berufswahl in der Gesellschaft. An Stelle der Zeichen stehen dann Berufsbezeichnungen, denen bestimmte Berufsrollen zugeordnet sind, und der Gruppe entspricht die Gesellschaft. Mit unserem Beispiel zeigten wir die Evidenz der verschiedenen Erklärungsdimensionen und die Gefahr, daß Erklärungen, die nur eine Ebene benutzen, entscheidende ursächliche Zusammenhänge nicht zu erfassen vermögen. Wenn die soziologische Ebene in der berufsberaterischen Praxis auch wenig relevant wird, so sollte sie doch mindestens zum besseren Verständnis gesellschaftlicher Vorgänge gesehen werden.

Berufswahl als Statuserwerb

Die *Berufswahl* wird nachfolgend in Abstraktion vieler anderer Dimensionen als *Statuserwerb* (Statuswahl) verstanden³. Gemeint ist, daß mit der Berufswahl die Integration in die Gesellschaft unterstützt wird, dadurch, daß den Mitgliedern bestimmte Statuspositionen zugewiesen werden. Um die Fruchtbarkeit dieser Betrachtungsweise aufzuzeigen, wird sie zuerst mit verschiedenen gesellschaftlichen Erscheinungsformen und dann mit einer psychologischen Berufswahltheorie in Verbindung gebracht. Die Verknüpfung beider Ansatzpunkte zeigt dann den Stellenwert, welcher das Informationsniveau bei der Berufswahl hat.

Das dominante Merkmal der Jugend moderner Industriegesellschaften ist ihre *Statusunsicherheit*, bzw. die diffuse Definition ihrer Rechte und Pflichten durch die Gesellschaft⁴. Dieser Tatbestand hat soziologisch gesehen einige Konsequenzen. Nicht nur führt dieses normative Defizit den Jugendlichen in eine Art *anomischen Zustand*, sondern dieser wird auch als kollektive Anomie⁵ wahrgenommen, was zur

Solidarität und demnach zum Zusammenschluß Jugendlicher führt. In diesen Gruppen, Organisationen, Klubs, Gangs usw. wird die Anomie des Einzelnen durch diese sozialen Verbindungen z.T. absorbiert. Die Absorption der Spannungen gelingt, solange der Jugendliche in hohem Maße an der Subkultur der Jugendgruppen partizipieren kann. Je älter er wird, desto weniger besteht diese Möglichkeit und er wird versuchen müssen, die Spannungen, die durch die *Statusunvollständigkeit* verursacht werden⁶, auf der individuellen Basis zu lösen. Dies gelingt ihm dadurch, daß er seinen Status durch Wahl und Übernahme einer Berufsrolle ergänzt.

Geht man nun davon aus, daß in *modernen* und *komplexen* Industriegesellschaften die Berufsrollen *erworben* werden, d. h. in einem bestimmten Sinne die Regelung der Berufsrollenverteilung der Gesellschaft entzogen und dem freien Spiel der *motivationalen* Kräfte ihrer Mitglieder überlassen ist und gleichzeitig eine empfindliche *Abhängigkeit* der Gesellschaft von der Besetzung ihrer Berufsrollen besteht, so wäre zu vermuten, daß diese Gesellschaften Mechanismen entwickeln, die das Individuum in hohem Maße motivieren, solche Rollen zu übernehmen.

So betrachtet entspräche die Statusunvollständigkeit und das dadurch erzeugte normative Defizit der Jugend jenem gesellschaftlich erzeugten motivationalen Druck, der im Jugendlichen die Bereitschaft zur Übernahme von Berufsrollen erwachsen läßt. Etwas anders formuliert: Bei einem relativ offenen Markt der Erwerbsrollen hat die Statusunvollständigkeit die Funktion eines *generellen Stimulus* der Gesellschaft. Dieser Stimulus ist, wenn man ihn auf dem Hintergrund der bekannten Sehnsüchte der Jugendlichen nach einem freien und ungebundenen Leben sieht, wie wir sie aus Tagebüchern und Aufsätzen kennen, nicht unbedeutend. Daß der Statuserwerb und der dadurch geschaffene Wettbewerb auch in einem engen Zusammenhang mit der Leistungsorientierung der Industriegesellschaft steht, ist evident.

Der Grad der Offenheit einer Gesellschaft

Bei der Definition der Berufswahl im Sinne eines Statuserwerbs gingen wir von der *generellen Erwerbbarkeit der Berufsrollen* aus. Mit Erwerbbarkeit der Berufsrollen wird gemeint, daß die Gesellschaft die Übernahme der Rollen lediglich von der Leistungsfähigkeit der Mitglieder abhängig macht. In diesem Sinne sprechen wir auch von einer offenen Gesellschaft. Wenn man auch bereit ist, anzunehmen, daß moderne Industriegesellschaften offene Gesellschaften sind, so wäre es doch falsch, allein das Prinzip der Erwerbbarkeit anzunehmen. Der Gegensatz der Erwerbbarkeit ist die *Zuschreibung* eines Status. Beim Prinzip der Zuschreibung erfolgt die Rollenübernahme auf Grund nichterworbener Merkmale, z. B. durch Erbrecht oder anderer nicht leistungsrelevanter Kriterien, wie Zugehörigkeit zu einer Nation, Religion, Rasse u. ä. Hohe Grade an Offenheit einer Gesellschaft entsprechen einem relativ hohen Grad an *intergenerationeller Mobilität* (Berufsmobilität von Generation zu Generation). Diese ist, wenn man z. B. den Wechsel zu nicht-manuellen Berufen der Söhne bzw. Töchter bei manuellem Beruf des Vaters und vice versa betrachtet, doch relativ beschränkt. Aus diesem Grunde dürfte es angemessener sein, Erwerbbarkeit und Zuschreibung als Pole eines Kontinuums zu sehen, die in ihrer extremen Ausschließlichkeit in einer Gesellschaft nie zu finden sind. Eine Gesellschaft wird daher immer zwischen diesen beiden Polen zu finden

sein. Auch bei hohem Grad der Erwerbbarkeit wird man stets Elemente der Zuschreibung finden. Es werden immer auch Mechanismen nachzuweisen sein, die in Richtung des Prinzips der Zuschreibung tendieren.

Transparenz der offenen Gesellschaft

Ein bedeutendes Zeichen moderner Industriegesellschaften ist, wie bereits erwähnt, ihr hoher Grad an inter- und intragenerationeller Mobilität. Kingsley Davis hat darauf hingewiesen, daß *technischer Fortschritt* und ein hoher Grad an *Entwicklung* in einer Gesellschaft von der *Ausnutzung aller Talentreserven* abhängt⁷. Bei einem hohen Grad an Zuschreibung und somit geringer Mobilität ist dies nicht möglich. Zuschreibung und Entwicklung dürfen somit als unvereinbare Gegensätze betrachtet werden. Schließlich ließe sich auch die zunehmende Arbeitsteilung komplexer Gesellschaften als Anpassung an die Tatsache verstanden werden, daß die meisten Menschen nur in wenigen Fähigkeiten Höchstleistungen hervorzubringen in der Lage sind. Zusammenfassend darf somit ein hoher Grad an Mobilität als die wichtigste strukturelle Bedingung offener Gesellschaften bezeichnet werden.

Ausgehend von der Berufswahl als Statuswahl, umschrieben wir mit Erwerbbarkeit und Zuschreibung jene Mechanismen, nach welchen bestimmte berufliche Statuspositionen bzw. Berufsrollen übernommen werden. Es ist nun die Frage nach den Bedingungen einer solchen Übernahme nochmals präziser zu stellen. Vom berufsberaterischen Standpunkt aus lassen sich für die offene Gesellschaft einige Bedingungen formulieren, wie sie allgemein etwa mit dem Prinzip der *Eignung* und *Neigung* umschrieben werden. Der Begriff der Eignung nimmt Bezug auf die Erfüllung instrumenteller Kriterien, die die Gesellschaft an den Erwerb bestimmter Statuspositionen knüpft. Der Begriff der Neigung ist diffuser und in diesem Zusammenhang besser durch *Motivation* zu ersetzen. Das soziologische Gegenstück zur Motivation wäre dann in unserem Zusammenhang das Insgesamt der Lebenschancen, die ein bestimmter Status gewährleistet. Nun kennt der Berufsberater aber auch eine Anzahl Bedingungen, die der Kategorie Zuschreibung zuzuordnen wären, wie etwa alles, was dem Begriff der sozialen Schichtung subsumiert werden kann. Uns interessiert hier ein sehr spezifisches Kriterium, nämlich die *Transparenz* einer Gesellschaft. Als Indikator der Transparenz gilt ein hoher Grad an Informiertheit aller Mitglieder einer Gesellschaft über die berufliche Gliederung und die Bedingungen der Erwerbbarkeit der einzelnen Berufsrollen. Weiter gehört zur Transparenz auch die Kenntnis, welchen Status die einzelnen Rollen in der Gesellschaft einnehmen und welche Lebenschancen damit verbunden sind. Es gibt viele Anhaltspunkte, daß in Gesellschaften, in welchen das Prinzip der Zuschreibung vorherrscht, auch die Transparenz gering ist und letzteres sogar eine Bedingung ist, um das Prinzip der Zuschreibung aufrechterhalten zu können. Es ist auch einleuchtend, daß das Prinzip der Erwerbbarkeit nur ausgenutzt werden kann, wenn die Berufsstruktur im oben erwähnten Sinn maximal transparent ist.

Wir möchten zeigen, daß der Grad der Informiertheit als Indikator der Transparenz auf der Ebene des Individuums in einem bestimmten noch zu bezeichnenden Sinne als zugeschriebene Größe bezeichnet werden muß und daß die *Berufsberatung* in dieser Beziehung das *institutionelle Mittel* ist, um die zugeschriebene Transparenz in erwerbbar umzuwandeln.

Dazu wird es notwendig, die soziologische Erklärungsebene zu verlassen und auf die Bedeutung der Transparenz oder Informiertheit innerhalb einer psychologischen Berufswahltheorie hinzuweisen.

Entscheidungsverhalten im Berufswahlprozeß

Durch eine Analyse des Berufswahlprozesses ist somit zu untersuchen, welche Funktion psychologisch gesehen die Information innerhalb des Berufswahlprozesses haben kann. Eine eigentliche *Berufswahltheorie* besteht, wie verschiedene Autoren feststellen, bis heute nicht. Immerhin gibt es einige fruchtbare Ansätze, wie etwa bei A. Roe, E. Ginzberg, D. Super, D. Tiedeman, P. Blau und J. Holland.

Die Schwäche all dieser Ansätze liegt in der Unterlassung oder zu vagen Explikation dessen, was unter Wahl resp. Entscheidung (synonym gebrauchte Begriffe) verstanden werden soll. Entweder wird mit einem *Alltagsbegriff* der Wahl operiert oder die Definitionen sind so weit, daß sie theoretisch nichts leisten. Wenn Ginzberg die Berufswahl als *irreversiblen Prozeß mit Kompromißcharakter und in Phasen ablaufend* bezeichnet, so nennt er Eigenschaften, die für die meisten psychischen Phänomene zutreffen. Sehr oft wird auch eine Aetologie einzelner Determinanten gegeben, z. B. der Neigungen oder operotroper Bedürfnisse nicht aber ihre Funktion im Entscheidungsprozeß. David Tiedeman und Robert O'Hara versuchen den Wahlprozeß im Sinne des *Problemlöseverhaltens* zeitlich zu beschränken und abzugrenzen. Sie unterscheiden einen Differenzierungsprozeß mit den Stufen Exploration, Kristallisation, Wahl und Klärung und einen Integrationsprozeß.

Peter Blau und Coautoren betrachten die Berufswahl zwar als Entwicklungsprozeß, sind aber der Meinung, daß zur Erklärung die unmittelbaren Determinanten genügen. Dazu zählen sie das *Informationsniveau* des Wählers über die Berufswelt und ihre Gegenleistungen, *Eignung* und *Wertorientierung* sowie Determinanten auf seiten der Berufswelt, also *Nachfrage*, funktionale und nichtfunktionale *Erfordernisse*, *Entlohnung*.

Wir wählen als Ansatz eine Explikation der Berufswahl, wie sie Hans Thomae in großen Zügen auf Grund empirischer Analysen menschlichen Entscheidungsverhaltens entwickelt hat⁸. Darnach ist der Entscheidungsprozeß eine solche Verhaltenssequenz, die

1. durch eine *ungeklärte* und für die Person *relevante* Situation ausgelöst wird und
2. auf eine *multivalente* Situation bezogen ist.

Ausgangspunkt bildet definitionsgemäß die *ungeklärte* und *relevante* Situation eines Individuums. *Ungeklärt* ist sie durch die In-Frage-Stellung der bisherigen Verhaltensrichtung. *Relevant* ist sie, insofern das Individuum gezwungen ist, eine neue Richtung festzulegen. Der Bruch in der bisherigen Verhaltensrichtung kann ausgelöst werden durch

1. *die Umwelt* (z. B. verlangt die Gesellschaft einen Übertritt von der Schule ins Berufsleben),
2. *das Individuum* (z. B. Unzufriedenheit mit der aktuellen Situation),
3. *innere* physiologisch-biologische Ursachen (z. B. Pubertätskrise).

Gleichzeitig mit dem Auftreten der ungeklärten Situation oder im Verlaufe des Entscheidungsprozesses bieten sich der Person Lösungsmöglichkeiten an. Insofern diese als Möglichkeiten angenommen werden, ergibt sich eine *multivalente*

Situation. Wo Alternativen fehlen, handelt es sich im Sinne unserer Explikation nicht um einen Entscheidungsprozeß.

Neben diesen Vorbedingungen umfaßt die Dynamik des Entscheidungsprozesses drei dominante Verhaltensweisen:

1. *Antizipatorisches Probiervverhalten.* Antizipationen sind dabei mehr oder weniger fragmentarische Entwürfe zukünftiger Daseinsmodi.
2. *Aktivierung des Informationspotentials*
3. *Persönliche und soziale Wertorientierung*

Allgemein formuliert geht es im *Wahlverhalten* um einen *Strukturierungsprozeß*. Struktur heißt in diesem Fall nichts anderes, als die Herausarbeitung von Bezugspunkten und Bezugslinien, denen im eigenen Kontext des Erlebens ein bestimmter Sinn verliehen werden kann. Dieser Strukturierungsprozeß kann theoretisch als Zusammenspiel von Antizipationen, Informationen und Motivation gesehen werden. Die Strukturierung selbst ist nicht mit dem Entschluß, d. h. dem Abschluß des Entscheidungsgeschehens gleichzusetzen. Dieser ergibt sich erst aus einer zunehmenden Zentrierung im strukturierten Feld. Andere Autoren bezeichnen dies als Kristallisation oder Kompromiß. Im weitern beziehen wir uns lediglich noch auf die Funktion der Information.

Aktivierung des Informationspotentials

Der Titel «Aktivierung des Informationspotentials» bezieht sich auf das spezifische Verhalten, das darauf ausgerichtet ist, die für die Entscheidung notwendigen und die den Antizipationen adäquaten Informationen zu beschaffen. Dabei kann eine Person einerseits auf einen *gespeicherten Informationsbestand* zurückgreifen und anderseits diesen Bestand durch *gezielte Aktivitäten* erweitern. Wenn im nachfolgenden der Begriff des *Informationsniveaus* gebraucht wird, dann wird darunter die Resultante dieses zweifach kumulativen Prozesses verstanden.

Der Berufswähler tritt mit einem festen Bestand an Informationen in den Entscheidungsprozeß ein. Dieser Bestand, der sich im Laufe von Jahren akkumuliert hat, ist sicher von mehreren Determinanten bestimmt, sowohl was den Inhalt der Informationen – der im Moment weniger interessiert – als auch was seinen Umfang betrifft. Erziehung, Schule, Variablen der Persönlichkeit, wie Intelligenz und Alter, Stimulusreichtum des Milieus usw. sind einige Größen, die in Betracht fallen. Wir werden in einem spätern Beitrag zeigen, welche Informationsquellen das Informationsniveau des Jugendlichen über die Berufswelt hauptsächlich beeinflussen.

Das Problem, welchem der Berufswähler gegenübersteht, läßt sich etwa so formulieren: *Er muß unter Alternativen jene finden, von welcher er die höchste Satisfaction erwartet, d. h. die eine Anzahl Motive optimal befriedigt, und für die die höchste Chance der Realisation besteht.* Hält man die Motive, die befriedigt werden sollen, konstant, dann hängt die optimale Problemlösung in erster Linie davon ab, in welchem Umfang man über das Alternativspektrum und die Realisationsbedingungen informiert ist. Etwas vereinfacht aber grundsätzlich sicher nicht falsch gilt: Je informierter über die Berufswelt, desto besser die Entscheidung. Damit meinen wir, daß das *Informationsniveau* oder die *Breite der Orientierungsbasis* auf die Entscheidung einen bedeutenden Einfluß hat. Dies zeigt sich auch darin, daß das Informationsniveau im zeitlichen Verlauf des Entscheidungsprozesses zunimmt, wie bei den Berufswahlschülern des Kantons Aargau nachgewiesen werden konnte (vgl. Tabelle 2 auf Seite 262).

Nach der summarischen Darstellung des Zusammenhangs von Informationsniveau und Information mit der Entscheidung im Berufswahlprozeß kehren wir zu unserem Ausgangsproblem zurück. Unsere Absicht war, die strukturellen Bedingungen anzugeben, unter welchen das Informationsniveau, das in der eben skizzierten psychologischen Berufswahltheorie als *erworben* eingeführt wurde, von der Gesellschaft als *zugeschrieben* verstanden werden muß. Diese Bedingungen ergeben sich aus einer Synthese unserer soziologischen und psychologischen theoretischen Erkenntnisse.

In der sogenannten offenen und am Prinzip des Statuserwerbs orientierten Gesellschaft gibt es Statuspositionen mit *differentiellen Lebenschancen*. Nach allem, was man in der Soziologie weiß, hängen diese Lebenschancen sehr eng mit der Position im *sozialen Schichtgefüge* zusammen, etwa so, daß sie mit diesem eine hohe positive Korrelation bilden. Die Gesamtgesellschaft, sagten wir zudem, sei auf Entwicklung ausgerichtet und daher vom Prinzip des Statuserwerbs abhängig. Diese Aussage ist nur bedingt richtig. Gleichzeitig nehmen die Mitglieder der Gesellschaft in dem nach sozialen Schichten strukturierten Interaktionsgefüge unterschiedlich privilegierte Positionen ein. Die *Mitglieder privilegierter Statuspositionen* sind daher bestrebt, diese beizubehalten und zu «vererben» und sie durch Umwandlung der erworbenen in zugeschriebene Kriterien zu konsolidieren (*Ausbildung einer Legitimationsideologie*). Dagegen versuchen die *Mitglieder unterprivilegierter sozialer Schichten* das Prinzip der Erwerbbarkeit zu erweitern. Die erstern tendieren also in Richtung *Zuschreibung* und stellen sich somit in einen Gegensatz zur allgemein vertretenen *Aufstiegs- und Mobilitätsideologie*.

Wie können die Inhaber privilegierter Statuspositionen — das ist die fundamentale Frage — dieses Dilemma lösen, ohne in offenen Konflikt zur Gesamtgesellschaft zu kommen? Es ist dies zugleich auch die Frage, wie der Status quo mit legitimen Mitteln verteidigt werden kann.

Eine generelle und zugleich legitime Möglichkeit bietet sich in der Manipulation und/oder Ausnutzung des im sozialen Kommunikationssystems ablaufenden Informationsflusses. Der Gedanke ist so universell, daß es erstaunlich ist, daß er bis dahin kaum systematisch untersucht wurde. Informationen lassen sich in der komplexen Organisationsstruktur moderner Gesellschaften leicht steuern oder der Diffusionsradius ohne eigene Aktivitäten der eigenen Interessensphäre anpassen. In die Alltagssprache übersetzt heißt unsere These: Wissen ist Macht! oder: Das Wissen um faktische Möglichkeiten erhöht die Chancen der Machtgewinnung, wobei hier Macht wieder mit besseren Lebenschancen übersetzt werden darf.

Wenn also in offenen Gesellschaften über den Mechanismus der selektiven Informationsweitergabe Informationen an der Diffusion durch die Gesamtgesellschaft gehindert und so, den partikulären Interessen entsprechend, in bestimmten sozialen Kontexten zurückbehalten werden können, *dann ist das Informationsniveau eines Mitgliedes wohl nicht nur das Resultat einer persönlichen Leistung, sondern Ausdruck zugleich einer sozialen Struktur*. Konkret gesprochen: Das Informationsniveau eines Berufswählers wird durch seine Position im Schichtgefüge bestimmt.

In diesem Sinne aber wird das Informationsniveau zu einer zugeschriebenen Größe. In diesem Zusammenhang ist es interessant, daß fast alle offenen Gesellschaften Mittel entwickeln, um dieser Tatsache entgegenzuwirken, d. h. die Erwerb-

barkeit von Informationen zu gewährleisten. Die Presse (soweit sie dem Prinzip der freien Meinungsbildung verpflichtet ist) und die übrigen Massenmedien ist eines, die Berufsberatung ein anderes Mittel.

Wir wollen abschließend zeigen, daß diese hier nicht explizit formulierten Hypothesen des Zusammenhangs von Informationsniveau und sozialer Struktur durch empirische Erhebungen nachweisbar sind und sich bestätigt haben.

Untersuchung bei Berufswahlklassen des Kantons Aargau

Untersuchungsmethode

Die Bestimmung des Informationsniveaus jugendlicher Berufswähler im Zeitpunkt ihrer Berufswahl erfolgte mit einer schriftlichen Befragung im Klassenverband unter Kontrolle und Anleitung ihres Klassenlehrers. Der verwendete Fragebogen war nach dem Prinzip geschlossener Fragen konstruiert worden, enthielt also vorgegebene Alternativantworten. Damit konnte die unterschiedliche Fähigkeit der Verbalisierung der Jugendlichen ausgeschaltet werden. Die Antworten der Schüler wurden auf Lochkarten übertragen und mit der Datenverarbeitungsanlage nach verschiedenen Kriterien ausgewertet.

Variablenbildung

Um ein möglichst zutreffendes Bild vom Umfang der Orientierung der Schüler über die Berufswelt gewinnen zu können, wurde ihr kognitiver Erfahrungsbereich in verschiedene Dimensionen aufgespalten, d. h. das Informationsniveau als Resultat dreier Komponenten betrachtet.

Eine Komponente bezieht sich auf den *Informationsgrad über den Vaterberuf*, eine zweite über den *Berufswunsch* und eine dritte über die *allgemeinen Berufskennntnisse*. Dabei galt die Überlegung, daß ein Jugendlicher sich bei der Berufswahl zuerst am Beruf seines Vaters orientiert und dann von dort aus weiter sucht. Der Grad der Orientierung über die Berufswünsche steht natürlich in einem viel unmittelbaren Zusammenhang mit dem, was wir als allgemeines Informationsniveau bezeichnen möchten.

Jede Komponente wurde durch mehrere, insgesamt 60 *Indikatoren* erfaßt, welche verschieden gewichtet wurden.

Das *Informationsniveau im Berufswahlprozeß* bezeichnet somit das *Ausmaß der kognitiven Wahrnehmungen, Kenntnisse, Eindrücke und Erfahrungen über die Berufswelt, der Ausbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten*. Ein hohes Informationsniveau ergibt sich durch eine hohe Dichte an Informationen in den drei Komponenten.

Versuchsgruppe

Das Sample, an welchem die Befragung durchgeführt wurde, umfaßt *alle Berufswahlschüler des Jahrgangs 1965 des Kantons Aargau*. Die Gruppe kann somit nicht als repräsentativ für alle Berufswähler betrachtet werden. Leider lag die Bereitstellung einer repräsentativen Gruppe nicht im Bereich unserer Möglichkeiten und wir mußten uns daher auf eine geschlossene Gruppe beschränken.

Die Berufswahlklassen umfaßten 322 Schüler, von denen 318 in das Sample aufgenommen werden konnten. Es werden hier nur kurz die vier wichtigsten Merkmale dieser Gruppe mitgeteilt:

Tabelle 1 Bildungsniveau nach Geschlecht

Schule	Mädchen		Knaben		Total	
	%	N	%	N	%	N
Bezirksschule	5,1	3	4,3	11	4,4	14
Sekundarschule	55,9	33	38,5	99	41,8	132
Primarschule	39,0	23	57,2	147	53,8	170
Total	100,0	59	100,0	257	100,0	316*

* 2 Schüler von 318 konnten, da Angaben über ihre Bildung fehlten, nicht eingestuft werden.

Wie aus Tabelle 2 ersichtlich ist, sind sowohl die Mädchen wie auch die oberen Bildungsstufen in unserer Versuchsgruppe stark untervertreten.

33 % der Schüler stammten aus *städtischem Bereich* oder dessen Agglomeration, 35,5 % kamen aus *Orten mit 5000–9999 Einwohnern* oder deren Agglomerationen und 31,4 % haben ihren Wohnort in Gemeinden mit *weniger als 5000 Einwohnern* und in typisch ruralen Gebieten.

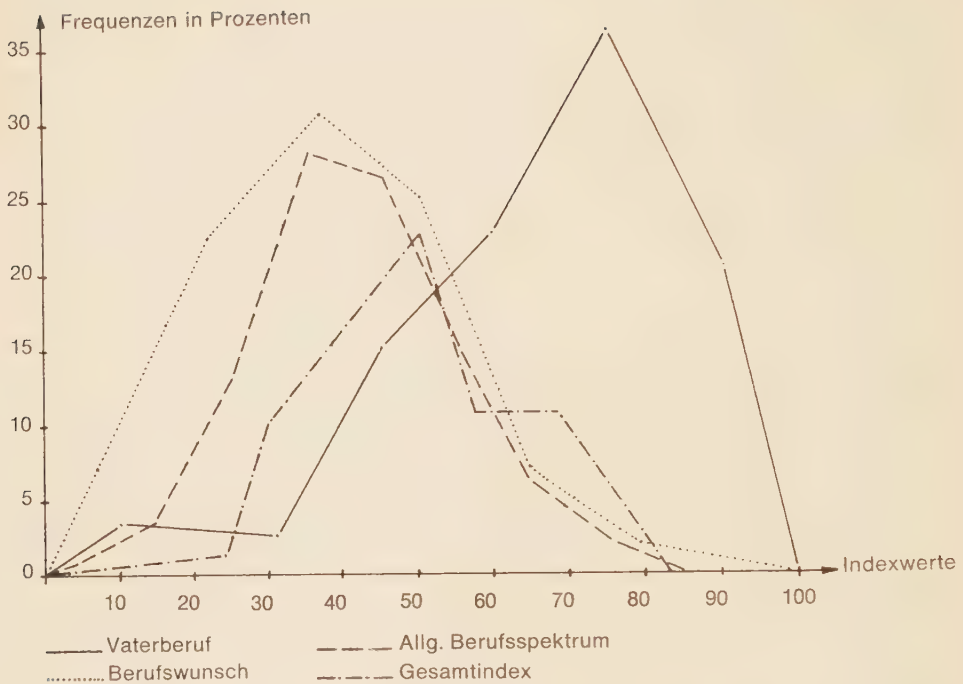
Zur Ermittlung der sozialen Schichtzugehörigkeit bildeten wir einen recht differenzierten Index, in welchen der Beruf, die Stellung und Ausbildung des Vaters, die Berufstätigkeit und Ausbildung der Mutter sowie die Familiengröße miteinbezogen wurden. Bei der bekannten hohen Assoziation von sozialer Stellung der Eltern und Schulbildung der Kinder war zu erwarten, daß die Oberschicht in unserem Sample eher schwach vertreten sein dürfte. Die nachfolgenden Zahlen über die Schichtanteile sind daher relativ auf die Versuchsgruppe bezogen, d. h. was hier als Oberschicht erscheint, dürfte im größeren Vergleich eher gegen obere Mittelschicht oder untere Oberschicht hin tendieren.

Grundschicht (GS)	1,7 %	■
Obere Grundschicht (OGS)	25,0 %	■
Untere Mittelschicht (UMS)	19,8 %	■
Mittelschicht (MS)	35,9 %	■
Obere Mittelschicht (OMS)	11,4 %	■
Untere Oberschicht (UOS)	4,4 %	■
Oberschicht (OS)	1,8 %	■

Teil-Ergebnisse über das Informationsniveau der Berufswahlschüler

Es werden nachfolgend lediglich die Ergebnisse der drei Komponenten des Informationsniveaus und der Gesamtindex mitgeteilt. Da der Rahmen dieser Mitteilung gesprengt würde, muß darauf verzichtet werden, die Resultate aller 60 Indikatoren aufzuführen⁹. Ferner fügen wir noch die Assoziation des Informationsniveaus mit der sozialen Schichtzugehörigkeit an, nicht aber diejenigen mit dem Bildungsniveau, dem Geschlecht und der Wohnregion.

Indexwerte der einzelnen Komponenten und des Gesamtindex des Informationsniveaus der Berufswahlschüler



Im obenstehenden Frequenzpolygon erscheinen die Indexwerte standardisiert, wobei der Wert 100 das höchste erreichbare Informationsniveau bedeutet. Das Informationsniveau nimmt generell mit der Abstraktion der Bezugsebene ab. Man ist besser über den Vaterberuf orientiert als über den Berufswunsch und besser über den Berufswunsch als über das Gesamtspektrum der Berufswelt, was eigentlich auch zu erwarten war.

In Tabelle 2 ist das Informationsniveau über den Berufswunsch trichotomisiert in hohe, mittlere, tiefe Werte, diejenige des Entscheidungskontinuums dichotomisiert.

Tabelle 2

Stadium der Berufswahl	Informationsniveau Berufswunsch						Total	
	hoch		mittel		tief			
	%	(N)	%	(N)	%	(N)	*	(N)
Entschieden	63,2	43	46,8	29	36,3	15	87	87
Noch nicht	36,8	25	53,2	33	63,7	29	87	222
Total	100,0	68	100,0	62	100,0	44	174	309

Chi-Quadrat (14.29) signifikant auf dem Niveau $p < .01$

* Zur besseren Vergleichbarkeit der Gruppen «Entschieden/Noch nicht» wurde die Gruppe der noch nicht Entschiedenen proportional verkleinert, so daß sie in der Tabelle auch nur 87 Fälle statt 222 aufweist.

Dieses Resultat soll lediglich dahin interpretiert werden, daß *Entscheidungen* im allgemeinen eher bei einem *hohen* als bei einem tiefen *Informationsniveau* *eingeleitet* werden. In dieser Richtung geht ja auch das Bemühen des Berufsberaters, der versucht, seinen Klienten mit möglichst vielen und relevanten Informationen auszustatten. Es wäre zudem darauf hinzuweisen, daß je umfangreicher die potentiellen Alternativen werden – und dies scheint in unserer Arbeitswelt der Fall zu sein – desto wichtiger und ausschlaggebender wird das Informationsniveau für die Berufswahl.

Wie in der theoretischen Auseinandersetzung angekündigt, interessiert hier in erster Linie die Frage nach den Determinanten des Informationsniveaus. Unter einer Vielzahl von möglichen Determinanten seien hier lediglich der Einfluß des sozio-ökonomischen Status der Eltern untersucht¹⁰. Tabellen 3 bis 6 zeigen die Zusammenhänge der sozio-strukturellen Variablen mit den einzelnen Komponenten und dem Gesamtindex des Informationsniveaus.

Tabelle 3 Informationsniveau der Berufswahlschüler bezüglich des Vaterberufes (IN_V) nach dem sozio-ökonomischen Status der Eltern

IN _V	GS * %	OGS %	UMS %	MS %	OMS %	UOS %	OS %	Total %
hoch	21,7	45,5	48,0	62,4	68,3	81,5	64,3	57,1
mittel	26,1	27,3	26,7	18,8	20,0	11,1	35,7	22,4
tief	52,2	27,3	25,3	18,8	11,7	7,4	,0	20,5
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	23	33	75	85	60	27	14	317

Chi-Quadrat (36.337) sehr signifikant $p < .01$

* Abkürzungen der Schichten sind auf Seite 261 erklärt.

Tabelle 4 Informationsniveau der Berufswahlschüler bezüglich ihres Berufswunsches (IN_{BW}) nach sozio-ökonomischem Status der Eltern

IN _{BW}	GS %	MS %	OS %	Total %
hoch	24,7	32,7	51,6	34,1
mittel	37,6	37,0	30,6	36,0
tief	37,6	30,2	17,7	30,0
Summe	99,9	99,9	99,9	100,1
N	93	162	62	317

Chi-Quadrat (13.600) signifikant $p < .05$

Tabelle 5 Informationsniveau der Berufswahlschüler bezüglich des allgemeinen Berufsspektrums (IN_{ASP}) nach sozio-ökonomischem Status der Eltern

IN _{ASP}	GS %	MS %	OS %	Total %
hoch	30,3	34,3	35,1	33,3
mittel	29,0	29,1	49,1	33,3
tief	40,7	36,6	15,8	33,3
Total	100,0	100,0	100,0	99,9
N	76	134	57	267

Chi-Quadrat (17.10) signifikant $p < .05$

Tabelle 6 Informationsniveau Gesamtindex (IN_{TOT}) der Berufswahlschüler nach sozio-ökonomischem Status der Eltern

IN _{TOT}	GS %	OGS %	UMS %	MS %	OMS %	UOS %	OS %	Total %
hoch	26,1	33,4	46,7	48,2	61,6	74,1	50,1	47,5
tief	73,9	66,6	53,3	51,8	38,4	25,9	49,9	52,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	23	33	75	85	60	27	14	317

Chi-Quadrat (61.06) sehr signifikant $p < .01$

Die Ergebnisse bestätigen unsere Hypothesen vollumfänglich. Sowohl für das Informationsniveau bezüglich des Vaterberufes und des Berufswunsches als auch bezüglich der Kenntnisse über das allgemeine Berufsspektrum und des Gesamtindex ergaben sich zwischen sozialer Grund- und Oberschicht signifikante Unterschiede im postulierten Sinn. Die Berufswähler der Grundschrift weisen durchwegs ein geringeres Informationsniveau auf als jene der Oberschicht.

Schlußfolgerungen

Auf dem Hintergrund der skizzierten psychologischen Berufswahltheorie lassen sich aus diesen Ergebnissen einige interessante Schlußfolgerungen ableiten. Die Resultate zwingen zur Annahme, daß die Jugendlichen aus unteren Sozialschichten ihre Berufswahl fast durchwegs auf der Basis einer mangelnden Orientierung über die Berufswahlmöglichkeiten vollziehen und demnach, dies wäre eine logische Folgerung, ihre Chancen in einer Gesellschaft, welche die Berufswahlfreiheit garantiert, weniger zu nützen in der Lage sind, ganz abgesehen davon, daß ihre Wahl mit einem größeren Grad an Unsicherheit behaftet sein dürfte, als sie bei genügender Orientierung der Fall wäre.

Welche konkreten Maßnahmen und Forderungen lassen sich aus dieser Betrachtung und Untersuchung für die moderne Berufsberatung ableiten?

1. Wenn man bereit ist, die Resultate in den umschriebenen größeren theoretischen Zusammenhang zu integrieren, so läßt sich daraus soziologisch die Stellung und Funktion der Berufsberatung in der modernen Industriegesellschaft ableiten. Sie besteht in der Aufgabe, dem für die globalgesellschaftliche Entwicklung wichtigen Prinzip des Statuserwerbs, das in seiner letzten Konsequenz erst die Ausschöpfung der Talentreserven garantiert, gegen alle andern Tendenzen des Prinzips der Statuszuschreibung zum Durchbruch zu verhelfen. In die Sprache der Berufsberatung übersetzt: Eignung und Neigung sind als wichtige Kriterien aufzufassen.
2. Je mehr sich die Berufsberatung auf die individuelle Beratung beschränkt, desto geringer ist ihre korrektive Wirkung bezüglich des strukturell bedingten Informationsgefälles. Die individuelle Berufsberatung setzt in der persönlichen Entwicklung eines Individuums relativ spät ein, während die generelle Beratung (im weitesten Sinn als allgemeine Aufklärung) die einzelnen Individuen relativ früh erreichen kann und die Informationen die motivationale Entwicklung der Individuen längerfristig zu beeinflussen vermögen.
3. Es müßte neben die individuelle Berufsberatung in einem viel stärkeren Maße die gezielte und nach wissenschaftlichen Prinzipien aufgebaute generelle Berufsberatung treten. Es wäre daher wünschenswert, wenn die komplexen Probleme der Informationsvermittlung und -verarbeitung im Rahmen der generellen Berufsberatung unter Inanspruchnahme modernster Mittel und Methoden der Sozialforschung in Zusammenarbeit mit der Berufsberatung genauer untersucht würden.

Anmerkungen

- 1 Die Untersuchung zu diesem Thema wurde durch die Bereitschaft von Herrn *Dr. Heinz Käser*, Vorsteher der Berufsberatungsstelle des Kantons Aargau, ermöglicht und durch die Unterstützung der Lehrer der Berufswahlklassen, welche die Befragung durchführten. Ihnen und den Herren *Dr. F. Böhny*, *Dr. P. Frey*, *Dr. F. Heiniger*, *Dr. Chr. Rauh* und *W. Urfer*, die mich bei den Vorbereitungen und der Planung der Arbeit mannigfach berieten, gilt mein herzlichster Dank. Danken möchte ich auch meinen Lehrern *Prof. Dr. H. Biäsch* und *Prof. Dr. P. Heintz*, die mir entscheidende Impulse gaben.
Die vollständigen Untersuchungsergebnisse und eine umfassende Darstellung der wichtigsten heute gültigen Berufswahltheorien werden demnächst unter dem Titel *«Berufswahl in der modernen Industriegesellschaft»* im Verlag Hans Huber, Bern, erscheinen.
- 2 Wie Untersuchungen über das soziale Prestige der Berufe zeigen, wird den einzelnen Berufen ein unterschiedliches Prestige zugeschrieben. Dies und die Tatsache, daß sich von einem Status in der Gesellschaft aus Ansprüche und Forderungen legitimieren lassen, weist darauf hin, daß dieser Aspekt der Berufsrolle bei der Berufswahl sehr bedeutungsvoll werden kann. Bücher wie *«The Status Seekers»* von Vance Packards aber auch wissenschaftliche Untersuchungen wären als Belege aufzuführen.
- 3 Ralph Linton unterscheidet in seinem bedeutenden Buch *«The Study of Man»* (1936) Rolle und Status. Rolle bezeichnet das Ingesamt der mit einem Status verbundenen kulturell geprägten Verhaltensmuster, Attitüden, Werte, und Status ist die Position, welche eine Person in einem bestimmten sozialen System einnimmt. Linton unterscheidet zudem zwischen erworbenem und zugeschriebenem Status (achievement im Gegensatz zu ascription). Der zugeschriebene Status ist auf Grund bestimmter Eigenschaften des Individuums quasi bei Geburt schon festgelegt, der erworbene Status beruht hingegen auf einer spezifischen Leistung.
- 4 Im Gegensatz zu vielen primitiven Gesellschaften ist die Definition der Altersphase der Jugend in modernen Industriegesellschaften unpräzise und uneinheitlich. Es bleibt den Erwachsenen anheimgestellt, einen zum Beispiel 22jährigen Mann zu einem Jugendlichen,

einen 18jährigen zu einem erwachsenen Mann zu machen. Zwar werden die Pflichten denen der Erwachsenen angeglichen, weniger hingegen die Rechte. Der Jugendliche kann längst in verschiedenen Teilsystemen vollberechtigtes Mitglied sein, aber er hat z. B. noch keine Bürgerrechte. Seine Stellung ist somit mit einem hohen Grad an Unsicherheit verbunden.

- ⁵ Mit Anomie wird nach E. Durckheim ein Zustand relativer Normlosigkeit in einer Gesellschaft oder Gruppe verstanden. R. K. Merton versteht darunter eine unvollständige Integration zwischen sozialer und kultureller Struktur. Sozialpsychologisch gesehen bezieht sich Anomie auf einen Konflikt zwischen Wertsystemen (z. B. jenem der Jugendlichen und dem der Erwachsenen) und ist mit einem Gefühl der Isolierung verbunden. Arbeitslosigkeit eines Familienvaters kann z. B. zu einem anomischen Zustand führen. Der Zusammenschluß aller Arbeitslosen z. B. in einer Gewerkschaft vermag die Spannungen zum Teil aufzunehmen.
- ⁶ Der Status eines Erwachsenen umfaßt u. a. die Ausübung einer Erwerbstätigkeit. Bei fehlender Erwerbstätigkeit (z. B. Arbeitslosigkeit usw.) ist der Status somit unvollständig.
- ⁷ K. Davis formuliert in «The Role of Class Mobility in Economic Development» (Population Review, VI, Juli 1962) die theoretische Aussage, daß intergenerationelle Mobilität eine notwendige Kondition für ökonomisches Wachstum ist.
- ⁸ Hans Thomae, Der Mensch in der Entscheidung, München 1960.
- ⁹ Auf einige Resultate werden wir in einem späteren Beitrag eingehen.
- ¹⁰ In der Untersuchung zeigten sich u. a. (wenn auch nur schwache) Zusammenhänge mit dem Wohnort der Eltern (Stadt—Land) und der Schulbildung der Berufswähler.

Résumé

Le présent article définit d'abord les principes d'après lesquels une société répartit ses rôles et positions (professionnels). Dans une société industrielle moderne, nous connaissons l'acquisition d'une position selon des critères de capacité. Une société traditionnelle et féodale par contre attribue une position selon des critères et des qualités qui ne peuvent être acquis.

Le développement d'une société dépend entre autres de l'utilisation de ses réserves de capacités ce qui n'est possible que sous le principe de l'acquisition de position, c'est-à-dire quand la société est ouverte.

L'on connaît toutefois la tendance permanente par laquelle les membres des couches à positions privilégiées tendant en utilisant le principe de l'attribution de positions à les faire hériter par leurs descendants et ainsi à les soustraire à la libre concurrence. De ce fait ils se mettent en opposition avec l'idéologie d'avancement énoncé par l'ensemble de la société. La question à résoudre est celle-ci: par quels moyens ces membres pourraient-ils maintenir le statu quo sans entrer en conflit avec la société.

Pour y répondre une première théorie psychologique du choix professionnel fut esquissée. Le phénomène du choix y est défini comme une décision progressive, par laquelle l'individu réagit à partir d'une situation indéfinie devant une situation multivalente. Dans ce processus de décision, l'information de l'individu sur le nombre des alternatives joue un rôle immense.

En partant de là nous trouvons une solution au dilemme: maintien du statu quo — conflit avec la société. Cette solution consiste à limiter les informations concernant certaines alternatives et par ce moyen à diminuer pour certains membres de la société considérés comme concurrents potentiels la transparence de la structure des positions à acquérir.

Les résultats des recherches confirment cette hypothèse. Le degré d'information des personnes choisissant une profession et émanant de la couche sociale inférieure est significativement moins élevé que celui de la couche sociale supérieure. Cela prouve que le niveau d'information est une donnée régie par des mécanismes sociaux.

Partant de ces réflexions le rôle de l'orientation professionnelle dans une société industrielle moderne peut être défini d'une manière nouvelle. Il consiste à assurer la validité du principe de l'acquisition d'une position et à diffuser les informations nécessaires à la réalisation de ce principe. L'orientation professionnelle est le moyen institutionnel par lequel l'information peut le plus facilement être obtenue. Finalement on en arrive au postulat d'intensification de l'orientation et information professionnelle générale.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Der grössere Rahmen und das Anliegen der Arbeit	9
 1 T h e o r e t i s c h e r T e i l	
11 Stand der Theorienbildung in der Sozialpsychologie der Berufswahl	17
12 Begriffsklärungen (Beruf, Berufsarbeit, Wahl, Ent- scheidung)	71
13 Zusammenfassung des theoretischen Teils	111
14 Problemstellung, Variablen-Definition und Opera- tionalisierung, Theorienbildung	115
15 Hypothesenhierarchie	165
16 Erkenntnis- und wissenschaftstheoretische Aspekte	168
 2 E m p i r i s c h e r T e i l	
21 Vorbereitung und Durchführung der Erhebung	186
22 Pretests	204
23 Umfang des Fragebogens	205
24 Verlauf der Befragung	205
25 Aufbereitung des Datenmaterials	209
26 Auswertungsprogramm	210
27 Statistische Methoden	212
28 Ergebnisse (Überprüfung der Hypothesen - Des- kription der Variable Informationsniveau, der Variable des Niveaus der prospektiven Vorstel- lungen - Deskription informativer Aktivitäten und Interaktionen - Überprüfung der Hypothese zur Multivalenz und Befindlichkeit im Wahlprozess	222
 Zusammenfassung und Ausblick	287
Anhang	293

Lebenslauf

Am 11. Mai 1931 wurde ich als viertes Kind des August R i e s und der Ehefrau Lisa, geb. Mettler, in Horgen (Kt. Zürich) geboren, wo ich später die Primar- und Sekundarschule besuchte. Anschliessend absolvierte ich eine vierjährige Berufslehre als Graphiker-Lithograph in Zürich, arbeitete aber nach dem Lehrabschluss und einem Ausland-Aufenthalt während sechs Jahren auf dem Gebiet der Jugend- und Sozialarbeit.

1957 begann ich die Vorbereitung auf die Eidg. Maturitätsprüfung (Tages- und Abendgymnasium, Fernkurs der Akademikergemeinschaft) und bestand 1960 in Bern die Prüfung. Im gleichen Jahr verheiratete ich mich mit Marie-Louise Schlapfer, dipl. Psychologin.

Im Winter 1960 immatrikulierte ich mich an der Philosophischen Fakultät I der Universität Zürich, wo ich zunächst neun Semester Psychologie (Prof. H. Biäsch, Prof. W. Keller, Prof. U. Moser), Philosophie (Prof. H. Barth) und Pädagogik (Prof. L. Weber), anschliessend fünf Semester Soziologie (Prof. P. Heintz) und Volkskunde (Prof. A. Niederer) studierte.

Als Werkstudent arbeitete ich während des Studiums zuerst als Lehrer an einer Berufswahlschule, am Gymnasium und Abendtechnikum des Instituts Juventus, später auf dem Gebiet der Betriebsberatung, Markt- und Meinungsforschung und ab 1965 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Arbeitspsychologie der ETH (Direktor Prof. H. Biäsch).

Im Dezember 1967 absolvierte ich die Promotionsprüfung bei Prof. Dr. P. Heintz (Soziologie im Hauptfach), Prof. Dr. H. Biäsch (Psychologie im ersten Nebenfach, in welchem ich auch die Dissertation einreichte), Prof. Dr. A. Niederer (Volkskunde im zweiten Nebenfach).

Die Dissertation erscheint in vollem Umfang 1969 unter dem Titel 'Berufswahl in der modernen Industriegesellschaft' im Verlag Hans Huber, Bern/Stuttgart.

